

۱۴۵۹۵۵
۹۷/۴۱۵

به نام خدا



فن بیان و هنر سخنوری

مؤلف

شاهین ریعی



هرگونه چاپ و تکثیر از محتویات این کتاب بدون اجازه کتبی ناشر ممنوع است. متخلفان به موجب قانون حمایت حقوق مؤلفان، مصنفان و هنرمندان تحت پیگرد قانونی قرار می گیرند.

«عنوان کتاب: فن بیان و هنر سخنوری»

«مؤلف: شاهین ربیعی»

«ناشر: موسسه فرهنگی هنری دیباگران تهران»

«صفحه آرائی: فریدون عبدالمی»

«طراح جلد: سید امین سلو»

«نوبت چاپ: اول»

«تاریخ نشر: ۱۳۹۷»

«چاپ و صحافی: درج عقیق»

«تیراژ: ۱۰۰ جلد»

«قیمت: ۳۳۰۰۰۰ ریال»

«شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۱۲۴-۹۶۳-۱»

«نشانی واحد فروش: تهران، میدان انقلاب،

خ کارگر جنوبی، روبروی پاساژ مهستان،

پلاک ۱۲۵۱

«تلفن: ۲۲۰۸۵۱۱۱-۶۶۴۱۰۰۴۶»

«فروشگاههای اینترنتی دیباگران تهران :

WWW.MFTBOOK.IR

www.dibagaran-tehran.com

www.mftdibagaran.ir

«نشانی تلگرام: @mftbook»

«لینک ربات دیباگران : @dibagaran-tehranbot»

اپلیکیشن دیباگران تهران را از سایت های اینترنتی دیباگران دریافت نمایید.

سرشناسه: ربیعی، شاهین، ۱۳۶۷-
عنوان و نام پدیدآور: فن بیان و هنر سخنوری / مؤلف:
شاهین ربیعی

مشخصات نشر: تهران: دیباگران تهران: ۱۳۹۷

مشخصات ظاهری: ۱۸۰ ص: مصور.

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۱۲۴-۹۶۳-۱

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

موضوع: سخنوری

موضوع: Oratory

موضوع: سخنرانی

موضوع: lecture and lecturing

رده بندی: ۲۵ ر ۲، ۴۱۲۹/ف PN

رده بندی: ۸۰/۵۱۰

شماره کتابشناسی: ۵۳۰۶۴

فهرست مطالب

۷	آشنایی به فاهیه عمومی
۹	شروع سخن
۱۰	تم استاز، رد شروع سخنرانی
۱۹	ابزار های مورد نیاز برای سخنور شدن
۲۹	طریقه صحیح تهیه نطق
۳۱	نصیحت حکیمانه براونیس آمرشگاه یل
۳۳	چگونه لینکن نطق های خوب تهیه می کرد؟
۳۶	چگونه باید نطق خود را تهیه کرد؟
۴۰	راز قوای ذخیره
۴۳	یک نطق که برنده جایزه شد چگونه تنظیم شد؟
۴۸	افراد مشهور چگونه نطق خود را نوشته اند.
۵۰	قصه کلاسیک بنیامین فرانکلن
۵۱	آیا موقع سخنرانی باید از یادداشت ها استفاده کنیم؟
۵۳	فرصت ها و تهدید هایی که متن همراه دارد
۵۴	تقویت حافظه
۵۵	چرا لینکن کتاب را بلند می خواند
۵۶	راز یک حافظه خوب چیست؟
۵۸	عوامل اساسی سخنرانی موفقیت آمیز
۵۹	اراده موفق شدن!
۶۰	حضور پشت میکروفن و شخصیت ناطق
۶۲	تیپ شناسی شخصیت مدل بنزی
۶۹	دلایل یک سخنرانی خوب
۷۰	لباس چه تأثیری دارد؟
۷۱	بگذارید روی صورتتان روشنایی افتد
۷۲	حفظ استاندارد تربیون
۷۴	هنر نشستن

۷۵	زبان بدن در سخنرانی
۹۰	حفظ توازن
۱۰۴	سخنرانی را با عنبر خواهی آغاز نکنید
۱۰۵	حس کنجکاوی را بر انگیزید
۱۰۷	چرا با یک داستان شروع نکنیم؟
۱۰۸	نقشه، نمودار و یا چیزی مانند آن به شنوندگان نشان بدهید
۱۰۹	از شنوندگان سؤالی بکنید
۱۰۹	جرا نطق خود را با گفته‌ای از یک شخصیت برجسته و نامی آغاز نمی‌کنید
۱۱۲	حسرت، حقایق تکان دهنده در جلب توجه افراد
۱۱۷	بهترین طریق استدلال، توضیح است
۱۲۰	از کار بر روی اطلاعات فنی خودداری کنید
۱۲۱	راز و رخ بیانات، بینکن
۱۲۲	توسل به احساسات
۱۲۴	چگونه می‌توان به طو مؤثر، ستقاعد کننده سخن گفت
۱۲۴	استفاده از بلوف برای تأثیر بیشتر
۱۲۶	استفاده از تلقین برای اثر گذاری
۱۲۹	مشکل اصلی ما چیست؟
۱۳۱	مناظره
۱۳۴	خردمندی سن پال
۱۳۶	تقویت ارتباط هیپنوتیزمی
۱۳۶	چگونه می‌توان ارقام را اثر بخش نمود
۱۳۸	تکرار چه اثری دارد؟
۱۴۱	اصل اضافی
۱۴۲	مقایسه های گرافیک
۱۴۳	برای اینکه تقویت شوید از منابع موثق کمک گیرید
۱۴۷	سه چیز جالب توجه دنیا
۱۴۹	چگونه می‌توان یک سخنگوی خوب بود
۱۵۱	تصویر سازی در سخنرانی
۱۵۳	ارزش مطلب متضاد در جلب توجه
۱۵۳	تمرین های صدا
۱۷۴	کلید های طلایی سخنرانی بداهه

مقدمه مولف

با سلام خدمت شما خواننده محترم، کتابی که در اختیار دارید حاصل تجربه و برداشت مولف در ۳۰ سال زندگی و تجارب کاری می باشد. این نکته را برای این متذکر شدم که بدانیم ما هر لحظه در زندگی به شکل های مختلف و در تمام سنین در حال آموختن و یاد گرفتن هستیم.

این کتاب اولین بار سری های نوشته شده در راستای مهارت های ارتباطی و برقراری ارتباط موثر با مخاطب این که در آن سعی بر آن بوده است که به اصول اثربخشی و هنر متقاعد کردن افراد فارغ از تکنیک های مذاکره و ... ف با مهارت های کلامی پرداخته شود. بسیار شاهد آن بوده ام که افراد کثیری با گذراندن دوره های حرکت ساز سمینار های اصول و فنون مذاکره و مجهز بودن به بسیاری از تکنیک ها و سناریو های مذاکره ای از برقراری ارتباط با مخاطبان خود چه در زندگی و چه در تجارت بازمانده اند.

هدف از این کتاب آن نیست که به شما دسته کنیم که چه بگویید اما چگونه تاثیر گذار بودن را به شما خواهیم آموخت. حرف خوب زدن با شماست و انتقال خوب حرف زدن مسئولیت بنده در این کتاب برای شما خواهد بود. همیشه سخنرانی و فن بیان را سخت نگارید که نیازمند یک سالن همایش با یک اجتماع بزرگ باشد. تکنیک های کلامی را می توانید با ترکیب تکنیک های مذاکره در امور زندگی و کسب و کار خود به کار گیرید.

در انتهای کلام این کتاب را تقدیم می کنم به مدیریت محترم مجتمع صنعتی تهران جناب آقای دکتر سعید سعادت و امیدوارم با ارائه این خدمات باری کوچکی از مسئولیت بر دوشی که ایشان بر دوش دارند بردارم.